



Motto :dosáhnout cíle sám bez podpory je těžké, ne-li nemožné..

CONSULTING

- **MANAGERSKÉ PORADENSTVÍ**
- **PERSONÁLNÍ PORADENSTVÍ**
- **EXPORTNÍ PORADENSTVÍ**
- **KOUČINK**
- **TVORBA STRATEGIE**

Dosavadní praxe, zkušenosti, prožité příběhy i elementární empatie mi dávají odvahu nabídnout využití mých dovedností ve prospěch těch, kteří to potřebují a chtějí. Zkušenosti ze založení, budování a vedení velké mezinárodní společnosti doplněné zkušenostmi s vedením živnosti jsou mnohdy nepřenositelné. Podnikání, zahajované začátkem devadesátých let po revoluci mělo nádech tajemného a nepoznaného. První konfrontace s realitou českého podnikání byly nezapomenutelné. Úspěchy i neúspěchy byly vždy motorem a impulsem ke zlepšování sebe sama.

Vlastní chyby jsou většinou nejpoučnější. Přijmout rady od rádčů se zpravidla zdráháme, ledaže dojdeme k přesvědčení, že rádce popisuje to, co opravdu prožil.

Evropský region je zmítán domnělou krizí. Ve skutečnosti se však jedná o hlubokou krizi morálky, jejíž léčení zabere mnoho času a obětí. Managerské, personální a exportní poradenství doplněné koučováním může prospět především podnikatelům, kteří chtějí přejít od pocitového řízení a vedení lidí do více profesionálního pojetí managementu. Kdo vede a řídí, musí vidět cíl, vysvětlit týmu proč byl cíl vytýčen a bedlivě sledovat, jestli všechny činěné kroky k cíli vedou.

Vytýčení cíle, stanovení strategie, motivování, kontrolování a podporování lidí je to nejdůležitější, co se od leadera - manažera očekává a žádá.

V žádném případě však neplatí, že využívání selského rozumu v podnikání je chybou. Naopak.

Stále stojí za to zlepšovat svoji osobnost, být týmovým hráčem, hrát podle pravidel, důvěřovat a důvěru poskytovat.

Bořivoj M I N Á Ř



Managerské poradenství

- ❖ Poskytujeme služby spojené s řízením firmy a jejím rozvojem. Nabízíme manažerům inspirativní i osvědčená řešení, znalosti, dobré příklady, srovnání s jinými společnostmi.
- ❖ V komerčních firmách se zaměřujeme na oblasti zvýšení výkonu obchodu, snižování nákladů a efektivitu lidských zdrojů
- ❖ Interim management

Personální poradenství

- ❖ Nábor lidí
- ❖ Zpracování a implementace procesů personálního rozvoje.
- ❖ Příprava a realizace Assessment Centre včetně využití standardizovaných testovacích technik.
- ❖ Zajištění Development Centre včetně zpracování plánů profesního rozvoje (vzdělávacích plánů a projektů).
- ❖ Navrhování a zavádění systémů hodnocení zaměstnanců.



Exportní poradenství



- ❖ Exportní poradenství
 - ❖ Konzultace
 - ❖ Marketingové studie interní
 - ❖ Marketingové studie externí
 - ❖ Příprava pro export
 - ❖ Vyhledávání partnerů v cizině
 - ❖ Přímý export českého zboží
 - ❖ Obchodní jednání s cizinci
 - ❖ Zajišťování výstav v cizině
 - ❖ Návrhy reklamních materiálů
 - ❖ Certifikace zboží v zahraničí
- ❖ Cílem služeb k rozvoji exportních schopností je napomoci rozvoji společností a podpořit jejich orientaci na kredibilní trhy mimo EU, ale i v jejím rámci. Zahrnují analýzu vývozního potenciálu společnosti, stanovení cenových, technických a užitných parametrů výrobku, aby byl v zamýšleném teritoriu prodejny, popis cílových schopností podniku zajišťujících jeho konkurenceschopnost v zahraničí a zajištění finančních zdrojů pro dosažení takovýchto schopností. Jejich důležitou součástí je marketing a zprostředkování exportních zakázek, zařazení společnosti do dodavatelského konsorcia a zajištění exportního financování a pojištění.

Exportní strategie

- ❖ Produkt portfolio - výběr produktů k exportu
- ❖ Cílové trhy
- ❖ Analýza makroprostředí (demografické, ekonomické, kulturně-sociální, legislativní, přírodní, technologické prostředí)
- ❖ Definice cílových skupin, segmentace trhu
- ❖ Odhady poptávky na základě analýzy primárních (vlastní výzkum, zajištění statistického vyhodnocení primárních dat) a sekundárních dat (zprostředkovaná data)
- ❖ Definice konkurenčního prostředí
- ❖ Tvorba marketingového mixu – benchmarking vytipovaných trhů (makroekonomická kritéria)
 - ✓ Analýza konkurence
 - ✓ kvalita lidí v týmech
 - ✓ kvalita
 - ✓ úroveň trhu
 - ✓ cena
 - ✓ požadavky a přání zákazníka
 - ✓ pokrytí
 - ✓ konkurenční výhody
 - ✓ způsob prodeje
 - ✓ technické parametry
- ❖ Rizika trhu-válka, nepokoje, korupce, mafie, náboženství, nacionalismus
- ❖ Nalezení partnera v dané destinaci
 - ✓ Partnerská firma
 - ✓ Obchodní zástupce
 - ✓ Vlastní dceřiná společnost 100%
 - ✓ Společný podnik s účastí místní osoby
- ❖ Úprava organizační struktury
- ❖ Definice kompetenčního modelu - přiřazení pravomocí a odpovědnosti jednotlivým pozicím v organizační struktuře
- ❖ SWOT analýza
- ❖ Akční plán
 - ✓ Termínový plán
 - ✓ Zodpovědné osoby
 - ✓ Finanční náklady předpokládané
 - ✓ Zdroje - finance, lidi, informace, kooperace, poradenství
 - ✓ Milestone



Koučink



- ❖ Profesní a výkonnostní koučink;
- ❖ Týmový koučink;
- ❖ Koučink v oblasti osobního rozvoje.

Cílem koučinku je odstranění vnitřních bariér koučovaného tak, aby využíval maximálně svůj potenciál a stal se spokojenějším a úspěšnějším.

- ❖ Proces mu umožní jasně si stanovit své cíle, způsoby jejich dosažení, a také jak jich dosahovat rychleji a s větší efektivitou, než pokud by koučink nevyužíval;
- ❖ Koučink je založen na vytvoření důvěryhodného vztahu mezi koučovaným (klientem) a koučem a schopností kouče naslouchat, podporovat, poskytovat pozitivní zpětnou vazbu a ptát se.
- ❖ Koučink je určen každému, kdo se chce dále rozvíjet, řeší problémy v práci či osobním životě, přemýšlí nad změnami, nad sebou, rodinou, pracovníky, hledá další možnosti a cesty, kudy se ubírat.



Nabídka spolupráce

Zájemce: **PARS Komponenty s.r.o.**,
Sídlem: Studénka
Zastoupený: p. Ing. Radomírem Krejčou, výkonným ředitelem

Poskytovatel: **CONTECHIN s.r.o.**
Sídlem: Česká Ves
Zastoupený: Ing. Bořivojem Minářem, jednatelem

❖ **PARS Komponenty s.r.o.** je specialistou na výrobu dílů a částí pro výrobu a rekonstrukci osobních vagonů, vagonů metra, tramvají a autobusů.

K tomuto účelu má **PARS Komponenty** moderně vybavenou výrobní továrnu ve Studénce.

Z důvodů nestabilního českého trhu, který je pro **PARS Komponenty** klíčový se zájemce rozhodl expandovat na zahraniční trhy i mimo EU.

❖ **CONTECHIN s.r.o.** má zkušenosti s vedením mezinárodního holdingu (STOMIX spol. s.r.o.) především pak zahraničního obchodu na východních trzích. Aktivita v Ruské federaci a dalších zemích bývalého SNS byla zahájena v r. 1999.

CONTECHIN se zaměřuje na export technologických celků, inženýring, podnikové a exportní poradenství.

❖ **CONTECHIN** nabízí poradenství a částečnou managerskou kapacitu k nalezení optimálního způsobu vstupu na ruský trh. Byly diskutovány různé modely vstupu. **PARS Komponenty** preferuje nalezení obchodního partnera (zástupce) v Rusku.

Doposud zjištěné informace ukazují velkou absorpční schopnost ruského trhu pro výrobky **PARS Komponenty**.

Železniční doprava, stejně jako opravy a výroba vagonů, je business, který má i svá ruská specifika.

Stejně jako v ČR i v RF je tento business v okruhu zájmů vlivných podniků i soukromých osob i politiků.

Z dosavadních zkušeností se ukazuje, že je v Rusku (více než zemích EU) třeba zjistit všechny vazby spojené s tímto obchodováním.

Na základě předběžného zjišťování víme, že můžeme pomoci v dotvoření úplného obrazu o tomto druhu podnikání v Rusku.

Na základě výstupů, které **CONTECHIN** dodá zájemci do tří měsíců od podepsání smlouvy budou navrženy varianty vstupu na ruský trh.

Po dodání návrhu postupu rozhodne **PARS Komponenty** o způsobu, jakým se bude pokračovat.

Návrh spolupráce:

1. ETAPA - oslovení kontaktních osob v Rusku, osobní setkání s „důležitými osobami“, doplnění informací o sledovaném segmentu potenciálních zákazníků (kdo, kdy, proč a jak rozhoduje).

Doba realizace: cca 3 měsíce

CENA: **35 000 Kč/měs** s fakturací k ultimu měsíce doplněnou o DPH dle zákona

Cena zahrnuje mj. 2 návštěvy poskytovatele v sídle **PARS Komponenty** nebo v jiném místě v ČR, které zájemce určí Telefonickou a emailovou komunikaci v pracovní dny do 19.00 hod.

Cena nezahrnuje cestovní náklady na cestu do Ruska (Moskvy). Pro cestu mimo ČR navrhujeme sjednat denní paušál ve výši **5000 Kč/den** za cestu a pobyt v Rusku. Cesta do Ruska podléhá odsouhlasení zájemce. Cena nezahrnuje případné další náklady spojené nutností získat dokumenty, jejichž vydání je zpoplatněno. Cena nezahrnuje zpracování doplňujících studií a rešerší realizovaných v Rusku. Pořízení dokumentů i realizace průzkumů a rešerší musí být předem odsouhlasena zájemcem.

2. ETAPA - smlouva o střednědobé spolupráci na základě výsledků zjišťování a na základě dohody **PARS Komponenty** a **CONTECHIN**.

Dnes nelze odhadnout podmínky a parametry budoucí smlouvy o spolupráci.

V České Vsi : 1.září 2013

Předkládá: Bořivoj Minář, jednatel **CONTECHIN s.r.o.**

